Resumen de prensa

lunes, 28 de julio de 2025



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	ABC	El bizum europeo señala el camino para una independencia financiera	28/07/2025	16
4	El Economista	Santander, CaixaBank y BBVA introducen Bizum en los pagos de las tiendas físicas	28/07/2025	12
5	Expansión	Los bancos seguirán obteniendo beneficios crecientes	28/07/2025	14
6	El País	“La gente no quiere que desaparezcan más bancos en España”	28/07/2025	27
7	El País	“	28/07/2025	28
8	El Economista	“Integrar las plataformas BBVA-Sabadell implicará una pérdida de 1.000 millones”	28/07/2025	10
9	El Economista	“ “	28/07/2025	11
10	Expansión	“Con las condiciones actuales de no va nadie, solo algún despistado”	28/07/2025	13
11	Expansión	“Si BBVA sube mucho la oferta, peligraría su cotización”	28/07/2025	13
12	Expansión	Santander entra en el top mundial del negocio de salidas a Bolsa	28/07/2025	11
13	Expansión	CaixaBank aprovecha el ‘boom’ y lleva a récord el negocio hipotecario	28/07/2025	12
14	Las Provincias	Caixa Popular y Unión Gremial refuerzan su colaboración	28/07/2025	11
15	Las Provincias	Las cooperativas reflexionarán sobre su futuro a final de octubre	28/07/2025	27
16	El Día	El Tenerife Femenino renueva con Cajasiete	28/07/2025	35
17	Nueva Alcarria	Arranca la octava edición del ‘Programa de apoyo a emprendedores de la provincia’	28/07/2025	22

ABC

Publicación	ABC Nacional, 26	Fecha	28/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	118 667	V. Comunicación	101 337 EUR (119,036 USD)
Difusión	115 738	Tamaño	468,95 cm² (75,2%)
Audiencia	356 000	V.Publicitario	26 236 EUR (30 819 USD)

Dossier de prensa unacc

El bizum europeo señala el camino para una independencia financiera

▸ Quince países, que representan a más de 382 millones de habitantes, usarán este sistema de pagos

ROSALÍA SÁNCHEZ
CORRESPONSAL EN BERLÍN

Desde que Trump llegó a la Casa Blanca, en Europa se escucha una y otra vez la palabra «independencia». Ya sea en el sector energético o en el ámbito de la defensa, las autoridades de Bruselas se han puesto manos a la obra para lograr la soberanía armamentística, digital y de suministro de materias primas. Y la presidenta del Banco Central Europeo (BCE), Christine Lagarde, ha añadido una última tarea a la lista, al señalar que en muchos países de la UE los pagos con tarjeta solo se realizan a través de Visa, PayPal y Mastercard, todos ellos sistemas de pago online estadounidenses y con un enorme poder de mercado en nuestro continente.

«Tenemos que reducir esta vulnerabilidad y asegurarnos de que haya una oferta europea, por si acaso. Es muy importante para todos nosotros que los pagos digitales permanezcan bajo nuestro control», ha advertido Lagarde. En la formación de este gigante de pagos europeo, el pez pequeño ha estado a punto de comerse al pez grande. El BCE apoyó inicialmente a la alemana Wero, que amenazaba con eliminar a la española Bizum, pero finalmente se ha impuesto la lógica de mercado y acaba de firmarse un acuerdo «histórico», según el comunicado de la firma.

Dos de los principales grupos de pagos móviles de Europa han firmado un acuerdo de colaboración que tiene como objetivo hacer posible que los ciudadanos europeos utilicen su marca de pago nacional preferida para realizar y recibir pagos tanto en línea como en tiendas de cualquier país europeo. Las dos partes del acuerdo son EPI, la Iniciativa Europea de Pagos detrás de Wero, y la Alianza Europea de Pagos (EuroPA) detrás de Bizum, que en marzo de este año logró la interoperabilidad que exigía el acuerdo.

Nace así un gigante con más de 100 millones de usuarios en 10 países «a través de infraestructuras totalmente operativas y marcas confiables». «La colaboración entre EuroPA y EPI está impulsada por un interés compartido en explorar una solución conjunta que aproveche la fuerte adopción y las capacidades existentes de cada participante a través de una interconectividad mejorada», presume la asociación. «Este acuerdo cubrirá inicialmente a 15 países europeos, que representan colectivamente a más de 382 millones de habitantes (84% de la población de la Unión Europea y Noruega), lo que les permitirá continuar utilizando sus soluciones de pago digital preferidas tanto a nivel local como en toda Europa, y proporcionar un enfoque para los mercados sin solución hasta ahora».

Gran apuesta

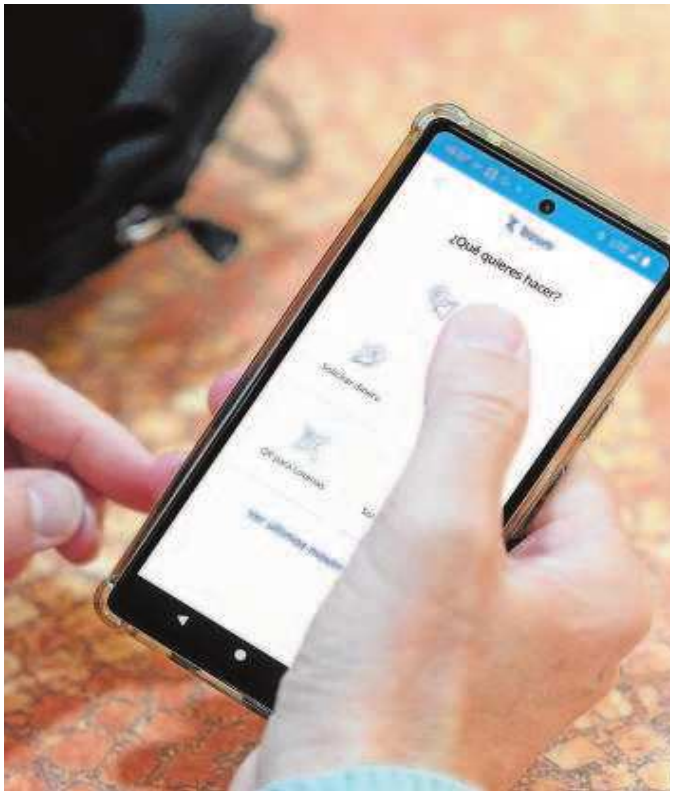
La primera marca en proporcionar en Europa el servicio de pagos móviles instantáneos entre particulares fue la sueca Swish, en 2021, a la que siguió la portuguesa MB WAY, en 2014. Swish tiene hoy 8 millones de usuarios, en un país de 10 millones de habitantes, y MB WAY unos 6,5 millones entre una población similar. Después llegó Bizum, en 2016, cobrando rápida popularidad entre los clientes españoles y con 26 millones de usuarios.

Bizum registra más de 2,5 millones de operaciones diarias, con picos de hasta 3,4 millones en un solo día, lo que equivale a más de 30 bizum por segundo. Junto con MB WAY y la italiana Bancomat Pay, que nació en 2019, había comenzado a trabajar en una red europea de pagos móviles basada en la interoperabilidad, cuando apareció el proyecto que inicialmente apoyó el BCE. El núcleo duro de ese proyecto alternativo era Wero, prácticamente una copia de las anteriores y con el respaldo de grandes bancos como BNP Paribas, Crédit Agricole, ING y Deutsche Bank, aunque este último no será compatible con la aplicación al menos hasta después del verano.

Pero detrás de ese gigantesco apoyo financiero se escondía un enano en términos de clientes. Según la directora de la European Payments Initiative (EPI), Martina Weimert, alrededor de 1,4 millones de clientes en Alemania, un país con 84 millones de habitantes, estaban utilizando Wero a mediados de este año, apenas seis meses después de su lanzamiento el pasado noviembre. Ha logrado sumar a cinco bancos belgas, en un intento por ganar tracción, pero si en sus primeras fases contaba con más de 30 bancos e instituciones financieras, actualmente le quedaban solo 16 accionistas activos, según un análisis publicado por Electronic Payments International, debido a la falta de consenso sobre el modelo de negocio, unos costes de implementación elevados y la preferencia por mantener sus propios sistemas, como Bizum o Bancomat Paym. Entre los accionistas que se habían retirado estaban Banco Santander, Intesa Sanpaolo, el holandés Rabobank y DZ Bank, de Suiza.

Inicialmente concebido como un competidor directo de estos actores globales, las ambiciones de Wero se redujeron, además, a principios de 2022, con el abandono de los planes de lanzar una tarjeta de pago física. Finalmente, se ha rendido a la evidencia y ha encontrado en su asociación con EuroPA una palanca de impulso.

El nuevo acuerdo entre EPI y EuroPA «tiene como objetivo permitir a los ciudadanos europeos enviar y recibir pagos sin problemas en todo el continente, en beneficio tanto de los consumidores como de los comerciantes», dicen los socios. «La interconexión de las soluciones existentes es un camino rápido hacia la soberanía y la independencia europeas, un objetivo compartido tanto por la Comisión Europea como por el Eurosistema. Este enfoque, basado en las mejores soluciones y la diversidad de Europa, continuará impulsando la innovación, la conveniencia y la eficiencia tanto para los consumidores como para los comerciantes», reconoce el comunicado.



Bizum registra más de 2,5 millones de operaciones diarias // EP

UN LARGO RECORRIDO

Lucha de poder

El BCE apoyó inicialmente a la alemana Wero, que amenazaba con eliminar a la española Bizum, pero finalmente se ha impuesto la lógica de mercado y acaba de firmarse un acuerdo «histórico».

Buena unión

Esta nueva comunión permitirá continuar utilizando sus soluciones de pago digital preferidas tanto a nivel local como en toda Europa, y proporcionar un enfoque para los mercados sin solución hasta ahora.

Nuevos objetivos

El nuevo acuerdo entre EPI y EuroPA «tiene como objetivo permitir a los ciudadanos europeos enviar y recibir pagos sin problemas en todo el continente, en beneficio tanto de los consumidores como de los comerciantes».

Crecimiento

Ahora la clave está en ver cómo será el uso transfronterizo a la hora de mandar dinero, y si mantiene los mismos niveles de uso, algo que valdrá como termómetro para analizar la verdadera unión económica.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 12	Fecha	28/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	43 931 EUR (51,603 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	526,38 cm² (49,2%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	8098 EUR (9512 USD)

Dossier de prensa unacc

Santander, CaixaBank y BBVA introducen Bizum en los pagos de las tiendas físicas

La solución permite lanzar cobros desde el TPV que el cliente valida en la app de su banco

E. Contreras MADRID.

CaixaBank, BBVA y Santander apresuran el salto de Bizum como fórmula de pago desde las operaciones entre particulares al comercio. La gran banca ha introducido ya una funcionalidad que permite a los negocios aceptar pagos de clientes mediante sus teléfonos móviles, integrándola en el Terminal Punto de Venta (TPV). La solución, estrenada en abril por BBVA y que ya han adoptado los otros dos bancos, se instala en TPVs Android y posibilita al comercio enviar enlaces de cobro al cliente introduciendo su número de teléfono móvil. El consumidor recibe una notificación en su dispositivo y tendrá que autorizar el abono desde la app de su entidad para que se ejecute.

La operativa es similar a la que ya venía funcionando para los *ecommerce*, gracias a una funcionalidad desarrollada por Bizum para los cobros de facturas, pedidos o reservas y revela el interés por dar herramientas cuanto antes a los comercios físicos para satisfacer las nuevas demandas de los clientes –pagar con sus móviles y sin introducir claves–.

Demanda del cliente

Se trata, en la práctica, de un paso intermedio para acelerar el proceso puesto dado que Bizum se encuentra desarrollando un sistema que permitirá generar las operaciones en el TPV físico como otra operación cualquiera. La intención es que esté disponible para todas las entidades financieras, sin embargo, aún se encuentra en fase de diseño y el lanzamiento sería el próximo año.

La masiva adopción de la solución de pago inmediato a través del móvil entre los ciudadanos está provocando que las entidades financieras no solo extiendan su uso a cualquier segmento de negocio y clientela, sino que además estén introduciendo Bizum en ofertas comerciales en pack con otros productos, sobre todos los dirigidas a captar nueva clientela.

La disponibilidad de Bizum es hoy prioritario además para nuevos entrantes, neobancos y fintech, y aquellos operadores que quieren escalar la relación con su cliente porque, sin su servicio, reconocen la dificultad de convertirse en su banco principal.

Al sector financiero le interesa, por otro lado, empujar al máximo su utilización cuando la industria está promoviendo la gestación de un gigante de pagos paneuropeo que rivalice con los grandes emisores internacionales. El Banco Central Europeo (BCE) está volcado en sacar adelante el euro digital para, sobre todo, garantizar una soberanía en pagos y no depender de las firmas internacionales en el contexto de tensiones geopolíticas, ante el riesgo para las economía que supondría un cerrojazo de los servicios de proveedores y emisores externos. El BCE lleva años alentando a la industria a crear la alternativa europea, sin éxito.

Pero justo, cuando Donald Trump ha escalado la guerra comercial y el BCE apuesta por el euro digital, la industria acelera su construcción. Bizum ya ha interconectado sus sistemas con los esquemas gemelos de Italia y Portugal permitiendo los pagos de particulares entre todos esos países.

La alianza EuroPA (European Payments Alliance), de la que forman parte y a la que se han unido los sistemas de Noruega, Polonia, Dinamarca, Finlandia y Suecia; ha entablado además negociaciones con Wero, solución de Alemania, Francia, Bélgica y Holanda, para hacer posibles igualmente las operaciones entre todos los países involucrados.

Su construcción va por etapas. Ha arrancado para las transacciones entre particulares y se extenderá en otra fase al ámbito de los comercios.

Reto de alcanzar los 30 millones de usuarios

Bizum superó los 28 millones de usuarios, con una media de 35 operaciones al segundo, durante el pasado ejercicio y se fijó el reto de cruzar este año la barrera de los 30 millones. Otro de sus objetivos para el actual ejercicio es procesar 1.150 millones de operaciones entre particulares y más de 100 millones de pagos en comercio online. Bizum opera en España y Andorra, y ha posibilitado las transacciones entre particulares también en Italia y Portugal, o a la inversa, gracias a su alianza con los esquemas de esos países.



Una persona realiza un pago con Bizum. ANA MORALES

La solución de pagos instantáneos tendrá un desarrollo específico para TPVs en 2026

Expansión

Publicación	Expansión General, 1,14	Fecha	28/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	54 239 EUR (63,712 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	292,43 cm² (46,9%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	10 218 EUR (12 003 USD)

Dossier de prensa unacc

Los bancos seguirán obteniendo beneficios crecientes

POR DESCONTADO

Salvador Arancibia

La presentación de resultados de los principales bancos nacionales cotizados coincide en esta ocasión con la publicación de las pruebas de resistencia que las autoridades europeas han efectuado sobre el conjunto de las entidades supervisadas por el **Banco Central Europeo** (BCE). No habrá sorpresas en ninguna de las dos cuestiones: los beneficios de los bancos seguirán creciendo a buen ritmo, aunque algo más sosegado que en trimestres anteriores, y en el examen europeo las entidades españolas serán las que menos capital destruyan en situaciones estresadas. En ambos casos, el modelo de negocio que desarrollan, básicamente, la llamada banca comercial, es la explicación.

Un trimestre más, la presentación de las cuentas de resultados de los principales bancos nacionales que tiene lugar a lo largo de estos días mostrará una recurrencia de los beneficios derivada del modelo de negocio que desarrollan las entidades. La captación de depósitos que se transforman en créditos a empresas y familias, junto con el aumento de las comisiones derivadas de las prestación de servicios financieros y del traspaso de depósitos a activos fuera de balance, explican la mejora de los márgenes de la parte de arriba de las cuentas de resultados.

La contención de gastos, salvo los derivados de la inversión en tecnología, que siguen creciendo a ritmos altos, y, sobre todo, la buena evolución de la actividad económica y la consiguiente creación de empleo hacen que la morosidad siga muy contenida, permitiendo que los recursos destinados a provisiones se mantengan en niveles bajos.

El descenso de los tipos de interés, que es posible que hayan llegado a un nivel que difícilmente se perforará hacia abajo, sigue provocando un descenso de los ingresos financieros derivado de la actualización de los créditos a tipos variables, pero esta merma está siendo al menos parcialmente compensada por el aumento de la inversión crediticia en empresas y familias, que está haciendo aumentar el *stock* de créditos con consistencia, algo que no ocurría desde hace muchos años, salvo en el de la pandemia como consecuencia de los créditos a empresas avalados por el **ICO**. La mayor proporción de créditos a tipo fijo también proporciona una mayor estabilización de los ingresos financieros.



Oficinas de bancos cotizados españoles.

La mayor actividad crediticia y la baja mora explican los resultados

Ingresos adicionales

La buena marcha de los mercados, a pesar de la volatilidad derivada de la errática política arancelaria de la Administración Trump, y la elevada liquidez existente proporcionan ingresos adicionales a los bancos, que, cada vez con mayor intensidad, los consiguen con actividades no relacionadas directamente con la inversión crediticia.

En el caso de los dos grandes bancos con fuerte diversificación geográfica (**Santander** y **BBVA**), esta sigue siendo un elemento estabilizador de sus resultados, aunque es probable que en este ejercicio las cifras generadas en México no sean todo lo brillantes que acostumbran.

Las pruebas de resistencia mostrarán la fortaleza de las entidades nacionales

Este modelo de negocio de los bancos nacionales, con resultados recurrentes, genera altas tasas de creación orgánica de capital, que es lo que explica en buena parte que, cuando las autoridades someten a pruebas de resistencia a las entidades europeas estresando los escenarios macroeconómicos, sean precisamente las españolas las que vean cómo destruyen menos capital que el resto, ya que tienen una primera línea de defensa más fuerte.

Cuando se compara la situación de solvencia de los bancos españoles con los europeos se constata que aquellos sitúan su tasa *CET1* por debajo de la media europea y en los últimos lugares, pero esta distancia se reduce de forma importante cuando la comparación se hace a la luz que arrojan las pruebas de resistencia, ya que el resto de bancos suele destruir capital en mayor medida que los españoles.



César González-Bueno, consejero delegado del Banco Sabadell, el viernes en su despacho en la sede de la entidad en Sant Cugat del Vallès. ALBERT GARCIA

César González-Bueno Consejero delegado del Banco Sabadell

"La gente no quiere que desaparezcan más bancos en España"

El dirigente considera que "todo el país" rechaza la opa hostil del BBVA

ANA PANTALEONI
ÁLVARO BAYÓN
Barcelona

César González-Bueno (Madrid, 65 años) ha afrontado en los últimos 15 meses el gran reto de su carrera, defender el futuro en solitario del Banco Sabadell ante la opa hostil del BBVA. Sus anteriores dedicaciones parecen un juego de niños: desplegar en España ING Direct, cuando la banca *online* era una quimera, o pilotar NovaCaixaGalicia. La semana pasada sacó a la palestra toda la línea de defensa. Tras la vuelta de la sede social del Banco Sabadell a Cataluña y el pago de un macrodividendo de 2.500 millones con cargo a la venta de su filial británica, TSB, ha defendido un nuevo plan estratégico hasta 2027, cuyo punto más llamativo es prometer pagos a los accionistas por 6.300 millones. En contraposición, la oferta del BBVA carece de un componente en efectivo y se queda un 15% por debajo de la cotización actual del Sabadell.

Pregunta. ¿Qué balas le quedan al Sabadell para defenderse de la opa?

Respuesta. Está todo encima de la mesa y no es poco. Vamos a repartir en menos de 12 meses más del 25% de lo que vale el banco y en tres años más del 40%. Hemos hecho lo que teníamos que hacer. Los analistas dicen que nuestro plan estratégico es ambicioso pero creíble. Nos queda la Junta para aprobar la venta de TSB y el reparto de los 2.500 millones en dividendo extraordinario. Tenemos una agenda muy clara, un mensaje de generación de capital y de crecimiento, con una propuesta de valor segura. Tenemos el trabajo prácticamente hecho.

P. Tienen la simpatía del pequeño accionista, pero serán los grandes fondos, que no entienden de cohesión social ni territorial, los que tomen la decisión final. ¿Les pone en desventaja?

R. Los fondos dicen que con una prima negativa del 15% no irán a la opa. Les gustan las opas cuando hay sinergias, pero si las sinergias no están claras, tampoco les gustan tanto. Los inversores institucionales dicen que en estas condiciones no van; y en otras, depende. Tiene una dificultad añadida, que el BBVA tiene que subir muchísimo el precio y puede afectar a su acción. Durante este año, el BBVA ha sido el valor que peor se ha comportado en Bolsa de todos los bancos españoles. Cada vez que ha habido una percepción en el mercado de una probabilidad menor de que la operación saliese, ha subido. La acción del BBVA está lastrada por la opa.

P. Con respecto al plan estratégico, basado en el crecimiento en España, ¿qué pasa si se resiente la macroeconomía del país?

R. Las posibilidades de que la macro[economía] se tuerza en España, que tiene solo un 5% de las exportaciones y un 1% de su PIB dependiendo de Estados Unidos, son menores que las de otros. La macro de España parece más protegida que la mayoría de los países del entorno. Y dentro de eso, el Banco Sabadell está muy centrado en España y sus clientes están menos expuestos a Estados Unidos y más a Europa y a otros países. Estamos en términos relativos más blindados.

P. Después de que el BBVA retrasase la publicación del folleto, ¿qué calendario manejan para la recta final de la opa?

R. Es previsible que el folleto se apruebe durante la primera quincena de septiembre. Luego, un mínimo de 30 días para el plazo de aceptación, por lo que nos vamos a entre el 15 y el 30 de octubre para la finalización. En las estimaciones de plazo nos hemos equivocado todos.

"La acción del grupo vasco está lastrada por la operación"

"Es muy difícil crear una entidad desde cero con raíces geográficas"

P. ¿Cree que Europa puede hacer decaer la condición impuesta por el Gobierno?

R. No. La Comisión Europea dice que los países están impidiendo arbitrariamente que se tomen decisiones empresariales de forma libre y lo que está cuestionando es la legislación. Son procesos lentos, que luego podrían llevar a modificaciones legislativas, pero que no tienen efecto retroactivo.

P. Ha afirmado que dadas las condiciones del Gobierno, el BBVA podría obtener cero sinergias durante los tres o cinco años de blindaje. Sin embargo, ellos sí creen que las pueden generar casi todas, aunque sea más tarde.

R. En el momento en que haya una fusión, sí hay unas sinergias importantes, a base de despedir gente, integrar plataformas, reducir oficinas... Lo que se llama sinergias de costes. ¿En qué me baso para decir que en tres años o cinco las sinergias son cero? Es evidente. La definición de sinergia es que dos o más se conciertan para obtener un beneficio para el conjunto y lo que establece la autonomía de gestión es que cada entidad tiene que maximizar sus resultados durante este tiempo

de forma individual. Todas las sinergias requieren unas inversiones que a corto plazo generan pérdidas. Por ejemplo, nuestra plataforma tecnológica tiene una inversión de más de mil millones de euros y los costes de achatarrar esa plataforma son de 1.300 millones, que tendrían que soportar los accionistas del Banco Sabadell para obtener unos ahorros futuros en el conjunto. Eso es totalmente incompatible con la autonomía de gestión. Afirmar que vas a obtener sinergias durante estos tres años equivale a afirmar que te vas a saltar la resolución del Gobierno. No es posible.

P. Si triunfa la opa y se hacen dueños de este banco, lo que pase de puertas para adentro es un poco complicado de saber. ¿Cómo se va a vigilar que vayan aflorando poco a poco sinergias?

R. Los accionistas tendrán que juzgar en base al folleto y lo que se explique en él.

P. Ante este escenario, una de las opciones que maneja el mercado es que el BBVA pueda rebajar al 30% el umbral mínimo de aceptación de la opa, ¿cómo ven un escenario en el que un competidor sea su accionista mayoritario?

"Tiene un rechazo brutal de sindicatos, comunidades, patronales..."

"La macro de España parece más protegida que la mayoría de los países del entorno"

R. No lo vemos. Primero, es una opción que no está en los folletos de la SEC (Comisión de Valores y Bolsa de Estados Unidos), donde se dice que es irrenunciable. En el folleto ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) no lo sabemos, pero todas las indicaciones son que tampoco está. Según la legislación española, para quedarse por debajo del 50% y por encima del 30% tienes que hacer inmediatamente después una opa por la totalidad. Esa opa puede ser en acciones o en efectivo. No hay precedentes de que la CNMV la autorice en acciones sin que más del 50% de los accionistas, antes de la primera opa, se comprometan a vender. Entonces, tendría que hacer una oferta en efectivo a un precio equitativo por el porcentaje del capital que no controle. Eso es una cantidad de capital que no entra dentro de los libros del BBVA. La legislación evita tener una posición de control sin la mayoría de las acciones. Yo no lo veo, me parece que va contra todas las normas que hay.

P. ¿La otra opción, si no es lo del 30%, sería que mejoren la opa. ¿Cuánto tendría que ser?

R. Tengo la enorme suerte de que no tengo necesidad de contestarlo: ni ahora ni nunca. El consejo debe contestar a una oferta concreta, como ya dijo en abril de 2024 que la oferta era insuficiente. El tiempo nos ha dado la razón. Nosotros hemos subido un 80% y ellos han subido un 25% desde entonces. Si no se retiran y mejoran la oferta, porque no hay más opciones, el consejo tendrá que volver a emitir una opinión. Y en ese momento, no diremos nunca cuál sería el valor, sino que diremos a este valor sí o no.

P. ¿Prevé fuga de capitales si hay opa?

R. Ninguna. El valor está reflejado de forma razonable y seguimos pensando que está barato si lo comparamos por múltiplos. Creo que seguiremos viendo esta tendencia de multiplicar por nueve en los últimos cuatro años el valor del banco. No creemos que pueda seguir ese ritmo, pero nos queda todavía bastante recorrido.

P. Si triunfa la opa, ¿hay posibilidades de que surja otro banco de raíces catalanas y con sede en Cataluña?

R. Es muy difícil la creación de un banco desde cero con raíces geográficas. Los únicos bancos que están naciendo son digitales que no tienen presencia territorial.

P. Esta operación ha estado envuelta de mucha épica, ha sido algo más que una operación financiera. ¿Es usted catalanista?

R. No, no, yo soy español. Lo que pasa es que soy un enamorado de Cataluña. Eso sí.

P. ¿Qué mensaje tiene para la red de empleados que este año ha estado exprimida a fondo? Para toda esa gente que trabaja para usted y que no sabe qué va a pasar.

R. Cuando hablo con ellos les escucho. Oigo un orgullo de pertenencia, deseo de que sigamos adelante y mucho agradecimiento de las mejoras operativas. Valoran muchísimo la defensa que estamos haciendo del banco.

P. Con un gobierno del PP, ¿hubiera llegado tan lejos en la carrera contra la opa y estaría usted tan satisfecho?

R. Creo que sí. El PP ha sido clarísimo en todas las comunidades en las que está presente, como en Cataluña o en Galicia. El propio presidente del Partido Popular [Alberto Núñez Feijóo] dijo el año pasado en el Cercle que en estas condiciones no veía motivos para autorizar esta fusión. El PP no ve esta operación porque socialmente ha tenido un rechazo brutal de sindicatos, comunidades autónomas, patronales, asociaciones de consumidores... Nunca nos hemos puesto los españoles, salvo el 2 de mayo, tan de acuerdo. El rechazo a esta operación es de toda España. Es un clamor social. La gente no quiere que desaparezcan más bancos. Ya hay suficientes pocos bancos en España.

P. Durante estos meses ¿ha hablado con Carlos Torres?

R. Sí, nos encontramos en alguna boda, tenemos algún amigo en común, pero no hablamos nunca de este tema.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 10	Fecha	28/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	75 059 EUR (88,169 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	813,41 cm² (76,0%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	10 824 EUR (12 715 USD)

Dossier de prensa unacc

César González-Bueno Consejero delegado de Banco Sabadell

"Integrar las plataformas BBVA-Sabadell implicará una pérdida de 1.000 millones"

M. Allievi / C. Huguet BARCELONA.

Tras más de un año con la opa de BBVA sobre la mesa, César González-Bueno (1960, Madrid) está viviendo un verano intenso. El Sabadell, el banco que pilota, acaba de presentar su nuevo plan estratégico trienal, en el que ha lucido el músculo financiero de su proyecto en solitario, con ambiciosas promesas de rentabilidad y dividendos. A la nueva hoja de ruta se sumarán la próxima semana dos juntas de accionistas clave para aprobar la venta de TSB y el macrodividendo de 2.500 millones relacionado; citas que pueden considerarse como un termómetro para medir el apoyo de sus propietarios ante la oferta no solicitada, a la que decidirán si acudir en septiembre. A la espera de ver su respuesta lanza una advertencia a los inversores: las sinergias han pasado a cero e integrar las plataformas de los dos bancos implicará una pérdida instantánea de 1.000 millones, impidiendo sacar el máximo partido de las cuentas de las entidades y contraviniendo así a la resolución del Gobierno.



KIKE RINCÓN

M&A: "Descarto adquisiciones, pero no fusiones. En Europa queda consolidación por hacer"

Retirada de BBVA: "Hasta ahora, tuvo solo una opción para desistir, tras el dictamen del Gobierno"

Deber de pasividad: "Te permite buscar una contraopa, pero no caballeros blancos que te protejan"

¿Por qué cree que BBVA ha retrasado el comienzo del canje a septiembre?
El folleto es complicado: hay que armarlo con nuestros resultados, la resolución del Gobierno, la venta de TSB, y sus propios resultados. Hay que rehacerlo completamente respecto a las hipótesis iniciales, que decían que sin fusión las sinergias serían parecidas a las que habían con fusión. Las condiciones del Gobierno son muy claras. La autonomía de gestión, que dice que hay que maximizar los resultados individuales de las dos entidades, no es compatible con las sinergías, que han pasado a cero.

¿Y no se obtendrían con la integración de las plataformas?
Integrar la plataforma del Sabadell en BBVA implicaría una pérdida instantánea de 1.000 millones, porque cuando dejas de utilizar una plataforma la tienes que amortizar. Eso no es maximizar los resultados individuales de cada una de las entidades. Además, los productos específicos del Sabadell desaparecen. No estás cumpliendo el mandato de la autonomía de gestión y sería contravenir lo que establece la resolución del Consejo de Ministros en fase 3.

¿Cree que el Gobierno habría podido imponer condiciones más duras a BBVA?
Podría haber hecho lo que considerase oportuno. Ha considerado que estas medidas eran las razonables, equilibradas, ponderadas. Me atrevo a interpretar que lo que han dicho es: 'Oíga, esto es una situación que supone un cambio muy sustancial. Dejemos un mínimo de tres años funcionando las cosas como funcionan ahora para que el mercado, los clientes y los proveedores se puedan ajustar'. Creo que ha sido mucho más proporcionado que lo que ha hecho el Gobierno italiano.

¿Le ha sorprendido que BBVA no se haya retirado después de la resolución de Moncloa?
Podía retirarse o seguir adelante y ha optado por esta última. Los casos en los que puedes desistir de una opa están extraordinariamente tasados. Tiene que haber un evento sustancial. ¿Se podría haber retirado después del dictamen de la CNMC? No, porque la CNMC aceptó la propuesta de BBVA. Por tanto, no hubo causa de desistimiento. ¿Podría haber desistido después de las condiciones del Consejo de Ministros? Podía, pero una de las pruebas de que (esas medidas) no son desorbitadas es que tampoco le parecieron excesivas y no desistió. Es decir, hasta ahora solo ha habido una ocasión para retirarse. Cuando la junta apruebe la venta de TSB, habrá otra.

Desde el comienzo de la opa no se ha actualizado el porcentaje de accionistas minoritarios. ¿Está lejos del 48%?
No, pero no se va a actualizar.

Zurich ha subido su participación hasta un 4,6%. ¿Es un movimiento para proteger la alianza en bancaseguros?
Las normas de pasividad permiten buscar una contraopa, pero no caballeros blancos que te protejan de que te compren. Zurich hará lo que quiera hacer por las razones que quiera, pero no es en concertación con nosotros. Es de forma independiente.

Amundi también ha aflorado en el capital. ¿Se está preparando el terreno para la formación de un núcleo duro?
Ahora ni se puede, ni se debe, ni se está haciendo. Se podría después, pero no durante el periodo de la opa.

¿Una resolución de Bruselas puede alterar el curso de la opa?
No. A lo largo del tiempo y con un proceso que está muy tasado y que es largo, Bruselas puede forzar a que se revise la legislación española, pero se revisaría a futuro, no con efectos retroactivos. Por lo tanto, desde un punto de vista de esta operación, es absolutamente neutra.

El plan estratégico no contempla como escenario que la venta de TSB no salga aprobada en la junta. ¿Es algo que dais por sentado?
Lo damos totalmente por sentado. Tiene todas las bendiciones del consejo por unanimidad. Tenemos el voto positivo de los *proxy advisors* Glass Lewis e ISS, que son fundamentales, y unas delegaciones de votos de nuestros accionistas particulares muy importantes. Va a salir un sí rotundo. Es la mejor operación de los últimos 10 años en el Reino Unido.

¿Os tomáis las votaciones en las juntas casi como un preperíodo de aceptación?
Es gris. Los accionistas que votan a favor no se comprometen a no acudir a la opa, pero lo interpretamos desde luego como un signo positivo.

El objetivo del beneficio para 2027 es superar los 1.600 millones. El año pasado, con TSB el beneficio superó a los 1.800. Hay un pequeño hueco...
Si haces el cálculo hacia atrás con la rentabilidad sobre el patrimonio tangible (RoTE) y con la previsión de capital al final del trienio, sale más cerca de los 1.700 que de los 1.600. Además, los 1.800 contenían extraordinarios por ganar el litigio con Cerberus. Y ese casi 1.700 no los tiene. El resultado será superior sin TSB que con TSB dentro de tres años en ordinarios.

El crecimiento en pymes y en préstamos al consumo estará por encima del mercado, mientras que en hipotecas estará en línea. ¿Es un negocio más competitivo?
Es un mercado que atrae y fideliza clientes, pero no es el que más margen tiene. Por lo tanto, estar en línea con el mercado tiene todo el sentido del mundo. El negocio en pymes, sin embargo, es la joya de la corona. Antes nos dedicábamos más a captar clientes nuevos. En este plan estratégico, profundizaremos en esas relaciones de forma proactiva.

Según los hitos de la estrategia, la transformación está a medias en autónomos y negocios, así como en pagos y tarjetas. ¿Qué pretendéis hacer?
Lo iremos desvelando a medida que lo hagamos. Hemos hecho muchísimo en cuatro años y medio, pero nos quedan cosas por hacer, como afinar en todo el resto de los productos. Tenemos que hacer grandes tarjetas, que den gran servicio a nuestros clientes y que tengan atractivo especial. Estamos dándole vueltas y cuando lo tengamos definido, lo lanzaremos.

¿Lo haréis solos o de la mano de un socio?
Aquí no hace falta socio.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 11	Fecha	28/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	75 059 EUR (88,169 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	152,33 cm² (14,2%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	3469 EUR (4075 USD)

Dossier de prensa unacc

México suma apenas un 4% de los ingresos totales. ¿Es un porcentaje de representación que cambiará a lo largo del trienio?
No necesariamente. Crecerá en línea con el resto de nuestras actividades. Es un negocio estable y no se prevén grandes cambios.

¿Y de allí no vais a salir? ¿Las sinergias con España no son limitadas?
De momento no hay previsiones para salir. Hay mucho cliente español al que servimos en México. Tenemos una especialización en verticales, como el sector hotelero, que hacen que sea un negocio muy valorado. Hay un vínculo tremendo con España, tanto desde la supervisión en temas de riesgos hasta en productos.

¿Los inversores institucionales no podrían ver como un límite esa falta de diversificación geográfica?
A los inversores institucionales les encanta que tengas foco, porque la distribución y el reparto de riesgo les gusta hacerlo a ellos. Los gestores, por su parte, diversifican para reducir el riesgo. Dentro de la comunidad europea, que ya es de bajo riesgo, España tiene un riesgo aún menor, con lo cual no necesitas esa diversificación. Podemos satisfacer la necesidad de los gestores de no tener un riesgo elevado y al mismo tiempo tener el enfoque clarísimo en un único negocio especializándonos, que es lo que valoran mucho los inversores.

Dice que es el momento de las fusiones transfronterizas. ¿Cuáles son las condiciones para que se den?
La primera, la voluntad de los gestores. Sólo quedaría un presidente y un consejero delegado. Tiene que haber un ejercicio de generosidad que está pendiente.

¿Y Sabadell puede jugar en estas fusiones?
Va a haber dos grandes tipos de bancos en Europa: grandes bancos internacionales y jugadores nacionales significativos. No es lo mismo estar preocupado permanentemente de cuál es la gran operación de *M&A* que hay en el mundo y estar pensando en tus pymes o en tus hipotecas. Es muy difícil estar jugando a la chica y a la grande. A algunos les debería corresponder jugar en los grandes mercados de capitales y a otros nos corresponderá dar hipotecas, servir a los autónomos y a las pymes.

¿Descarta por completo adquisiciones en España en los próximos tres años?
Es que una adquisición va acompañada de un concepto de opa. No descarto fusiones, con o sin el Sabadell implicado. Creo que queda consolidación por hacer porque la dispersión geográfica y de segmentos que existen en el mercado justifica que haya unas sinergias de ingresos muy potentes, algunas sinergias de costes, pero que no haya abuso de posición dominante desde el punto de vista de competencia.

Expansión

Publicación	Expansión General, 13	Fecha	28/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	52 423 EUR (61,579 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	356,60 cm² (57,2%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	11 835 EUR (13 902 USD)

Dossier de prensa unacc

"Con las condiciones actuales de la opa no va nadie, solo algún despistado"

ENTREVISTA CÉSAR GONZÁLEZ-BUENO Consejero delegado de Banco Sabadell/ Insiste en que la opa "no tiene sentido a los precios actuales", ni sinergias. La operación "se ha torcido mucho y está en una posición compleja", asegura.

Alejandro Montoro. Madrid

Sabadell no tiene ninguna duda de que su futuro a corto plazo pasa por ser una entidad independiente, con mayor presencia en el mercado español y con la robustez suficiente para cumplir con el plan estratégico 2025-2027 que presentó el pasado jueves y que tiene como objetivo más ambicioso repartir a los accionistas 6.300 millones de euros.

Pero para centrarse única y exclusivamente en su nueva hoja de ruta, la entidad debe salvar el mayor escollo al que se ha enfrentado en sus 144 años de historia: la opa hostil de BBVA.

La operación, que en escasos días cumple 15 meses, encara su recta final sumida en incógnitas de todo tipo y con un desenlace todavía incierto. César González-Bueno (Madrid, 1960) asegura en una entrevista a EXPANSIÓN que "con las condiciones actuales [de la opa], no va nadie, y si va alguien será muy despistado".

El consejero delegado de Sabadell cree que las condiciones de la operación han cambiado tan sustancialmente en los últimos meses que la oferta "es perjudicial para los accionistas de Sabadell".

– ¿Cómo ve la opa tras los últimos acontecimientos?

Creo que he sido clarísimo: a los precios actuales, esta opa no tiene absolutamente ningún sentido. Cuando se hace una opa en acciones, el banco comprador depende mucho de la evolución de la acción, y no ha habido acción que se comporte peor en el mercado español de banca que la de BBVA (sube un 28,10% desde el 29 de abril de 2024, cuando transcendió su interés en una fusión, mientras que Sabadell sube un 85,34% en el periodo). La evolución negativa de la cotización es el primer elemento que ha hecho que la operación se tuerza.

– ¿Y qué es lo que le transmiten los grandes accionistas y los inversores particulares?

Lo que dicen es que a este precio la opa no tiene ningún sentido. Y lo que manifiestan muchos inversores que son grandes accionistas de los dos [BBVA y Sabadell] es su preocupación por que una gran subida de la oferta pueda destruir más valor de BBVA [ver información adjunta]. Son cinco veces más grandes que nosotros, y una caída de BBVA por una percepción de exceso de precio por Sabadell puede provocar una destrucción de valor importante. Hay bastante incertidumbre.



César González-Bueno, consejero delegado de Banco Sabadell, durante la entrevista.

– ¿La operación no gusta a los grandes accionistas?

A los grandes accionistas les encantan las fusiones, sobre todo en mercadoS locales, porque creen que se pueden conseguir sinergias de costes. Pero lo que no les gusta es que tengan riesgo de ejecución y una oposición clarísima por parte del Gobierno, clientes y varias instituciones. Esta [operación] se ha quedado durante un plazo significativo sin sinergias y tiene toda la oposición posible. Ha pasado de ser una operación de libro, que gustaba, a una operación que se ha torcido muchísimo y que está en una posición compleja.

– Usted y otros directivos de Sabadell han dicho que la opa no tiene sentido al precio actual, ¿a qué precio lo tendría?

Como Consejo tenemos la suerte de decir si la operación nos parece buena o mala cuando BBVA fije el precio. No tendría sentido que nosotros guiásemos un precio.

Ya nos pareció un precio insuficiente cuando trasladaron la propuesta de fusión, y ahora nos parece aún más insuficiente.

– Expertos de Alantra, Bank of America o Deutsche Bank creen que con 2.000 millones se elevaría el atractivo de la oferta, ¿esta cuantía reflejaría mejor el valor de Sabadell?

No te puedo contestar.

–¿Cree que BBVA tiene capacidad para plantear una mejora en efectivo, como demanda la mayor parte del mercado?

No puedo contestar, de verdad. Lo que digo es que la oferta actual no tiene sentido y que las sinergias son cero, y eso son dos evidencias enormes.

También digo que es imposible que igualen en términos relativos los dividendos que vamos a pagar en los próximos 12 meses y a lo largo de estos tres años.

–Dijo que BBVA solo puede mejorar la oferta o desistir, ¿qué sería más beneficioso para los accionistas de Sabadell?

Eso lo tendrán que decidir ellos [BBVA]. Mi obligación como miembro del Consejo de Sabadell será emitir mi opinión individual, y la colegiada también, sobre una oferta concreta y si creo que es mejor para el accionista acudir al canje o quedarse con las acciones de Sabadell.

En este momento, como la oferta sigue siendo la misma sobre la que ya nos pronunciamos y desde entonces no ha hecho más que empeorar, creo que la oferta es perjudicial para los accionistas de Sabadell.

– El presidente de Sabadell, Josep Oliu, dijo que las probabilidades de que la opa no salga son del 85%, ¿qué probabilidad le da usted?

Yo no doy probabilidades, lo que creo es que la opa no saldrá.

> "A muchos inversores de ambos bancos les preocupa que una gran subida de la oferta destruya más valor de BBVA"

> "La opa ha pasado de ser una operación de libro y que gustaba a una que se ha torcido mucho y que está en un punto complejo"

> "Es imposible que BBVA iguale en términos relativos los dividendos que vamos a pagar en los próximos tres años"

La alternativa de rebajar el umbral de aceptación "no es real"

Recientemente EXPANSIÓN ha publicado que BBVA podría rebajar el umbral mínimo de aceptación al 30% y controlar Banco Sabadell. González-Bueno cree que este movimiento "no tendría sentido" y descarta que sea una posibilidad "real".

"La normativa de opas española establece que si una entidad renuncia a la condición (de aceptación mínima) y obtiene entre el 30% y el 50% de aceptación, solo puede hacer una opa por la totalidad de la compañía que quiere adquirir", afirma el ejecutivo. Y afirma que si BBVA contempla quedarse con una participación en Sabadell inferior al 49,3%, que es el umbral a partir del cual el banco considera hoy que la opa sería un éxito, debería renunciar a la condición de aceptación mínima e indicarlo en el folleto de opa que entregue a la CNMV.

BBVA asegura en el documento de opa que entregó a la Comisión de Valores de EEUU (SEC, por sus siglas en inglés), y que es similar al que entregará en las próximas semanas al regulador español, que la condición de aceptación mínima del 49,3% es "irrenunciable".

En caso de renunciar, González-Bueno indica que la entidad presidida por Carlos Torres debería hacer una opa nueva por la parte de Sabadell que no controlaría. Además, "la CNMV tendría que validar que el precio que ofreciera por el resto del capital social sea equitativo. Pero el precio no sería justo porque previamente ha sido rechazado por más de la mitad de los accionistas", detalla el CEO de Sabadell. En tal caso, apunta que el regulador fijaría el precio que considerase justo y BBVA tendría que lanzar una opa de exclusión en efectivo. Y pone un ejemplo: si la entidad se hace con el 30% de Sabadell, debería lanzar una opa de más de 10.000 millones por el resto del banco catalán, según los precios actuales.

Expansión

Publicación	Expansión General, 13	Fecha	28/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	11 005 EUR (12,927 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	57,44 cm² (9,2%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	2709 EUR (3182 USD)

Dossier de prensa unacc

"Si BBVA sube mucho la oferta, peligraría su cotización"

Alejandro Montoro. Madrid

Uno de los movimientos que el mercado descuenta es que BBVA mejorará la oferta en los últimos compases del periodo de aceptación, que se prevé que arranque a principios del próximo septiembre.

La mayor parte de los agentes de mercado coinciden en que el banco comprador deberá agregar un componente en efectivo de unos 2.000 millones de euros para elevar el atractivo de la oferta y convencer a los accionistas más escépticos.

El hundimiento de la prima desde el 30% que BBVA ofrecía en mayo del año pasado, cuando anunció la opa, hasta el -13,22% con el que cerró la sesión del pasado viernes se ha convertido en el principal motivo por el que analistas, grandes fondos e inversores particulares ven necesario que BBVA potencie su propuesta.

Pero el consejero delegado de Sabadell advierte de que "si BBVA sube mucho la oferta, peligraría su cotización".

El ejecutivo cree que la entidad compradora podría incurrir en un riesgo que ya contemplan los grandes inversores y analistas: "Subir mucho la oferta puede interpretarse como una falta de racionalidad", asevera.

Y esta situación podría reflejarse negativamente sobre las acciones de BBVA, según González-Bueno, que considera que los grandes inversores que figuran en el accionariado de ambos bancos "tienen un dilema".

Santander entra en el 'top' mundial del negocio de salidas a Bolsa

POSICIÓN HISTÓRICA/ El banco logra el bronce en Estados Unidos y se lleva el debut de oro en París. Los fichajes, las Spac y el crecimiento internacional impulsan a la entidad.

Inés Abril, Madrid

Santander ha logrado colocarse entre los 10 bancos de inversión más activos del mundo en salidas a Bolsa en el primer semestre del año. La ola de fichajes que ha protagonizado, su estrategia de crecimiento internacional y la revitalización del negocio de las Spac en Estados Unidos le han permitido ascender a un puesto donde nunca había estado antes.

Era exactamente su objetivo. Santander lleva más de dos años oteando el mercado para hacerse con banqueros de inversión de sus rivales de Wall Street y de los grandes de Europa. Ha fichado a más de un centenar de ellos con la misión de ganar mandatos en dos segmentos clave: las salidas a Bolsa y las fusiones y adquisiciones (*M&A*, por sus siglas en inglés).

Los resultados empiezan a llegar. Santander está el octavo en el ránking de Dealogic por volumen atribuido en salidas a Bolsa en todo el mundo en el primer semestre del año.

Con 1.376 millones de euros, es el primer no estadounidense de una clasificación liderada por las *boutiques* especializadas Cantor Fitzgerald y BTIG y por los cinco grandes de Wall Street (Morgan Stanley, Citi, Goldman Sachs, JPMorgan y Bank of America).

Nueve operaciones

La participación del banco en nueve estrenos bursátiles le ha dado el puesto, que supone ganar 11 posiciones desde la plaza que tenía el año pasado en la misma fecha.

Santander se ha impulsado en salidas a Bolsa en distintos países del mundo. También en España, donde estuvo en el sindicato de aseguradores del debut de Hotelbeds (HBX).

Pero la clave ha sido Estados Unidos. Es el foco principal de crecimiento de la banca de inversión de Santander y el lugar donde ha concentrado los fichajes, especialmente de ex banqueros de inversión del colapsado Credit Suisse.

Ahora hay un equipo de 23 personas en Nueva York dedicado a las operaciones en el mercado bursátil y otras seis que se encargan de las compañías con propósito de adquisición (Spac), cascarones vacíos que salen al mercado para recaudar fondos con los que comprar compañías para hacerlas cotizar.



Ana Botín, presidenta de Banco Santander.

La participación del banco en nueve estrenos bursátiles le catapulta 11 posiciones este año

Santander se ha hecho fuerte en estas transacciones. Ha colocado cinco Spac en el Nasdaq entre enero y junio y eso ha sido su pasaporte a lo más alto del ránking estadounidense. Es el tercero que más estrenos bursátiles ha intermediado en el país, solo por detrás de Cantor Fitzgerald y BTIG y por delante de todos los colosos de Wall Street.

No solo ha habido Spac. La meta también es liderar las operaciones convencionales de salida a Bolsa y el banco tiene varias de las grandes en su haber. La mayor está en Estados Unidos. Venture Global recaudó 1.750 millones de dólares (1.510 millones de euros) y se estrenó con una capitalización de 58.000 millones de dólares. El grupo español fue uno de los aseguradores.

Francia

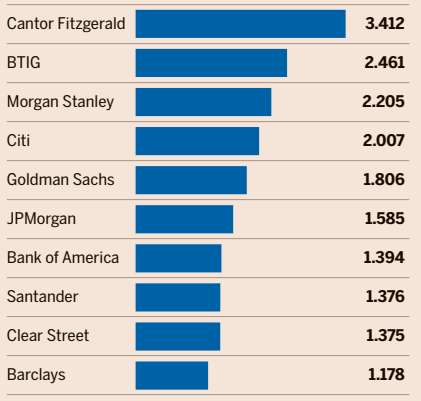
Otra operación clave ha tenido a Francia como protagonista. Los banqueros de Santander estuvieron entre los encargados del mayor debut bursátil del país en el primer semestre, Bureau Veritas, que se estrenó en marzo en la Bolsa de París.

También hay transacciones récord en el campo internacional en otros segmentos de la banca de inversión, sobre todo en préstamos y en bonos. El punto fuerte de Santander en el semestre ha sido Alemania: ha estado en el sindicato de prestamistas de cuatro de las cinco mayores operaciones sindicadas del país en el periodo.

Volkswagen le ha dado plaza en su macrocrédito de 12.500 millones de euros, mientras que Siemens y Bosch han hecho lo mismo en los suyos por 7.000 millones cada uno.

LOS MÁS ACTIVOS DEL MUNDO

Ránking de colocadores de salidas a Bolsa en el primer semestre. En millones de euros.



Expansión — Fuente: Dealogic

El banco se ha reforzado para crecer en los negocios de Bolsa y 'M&A'

El de TK Elevator ha sido de 6.350 millones, con la particularidad de que se trata de una financiación apalancada (*leveraged*), una modalidad de préstamo que Santander está potenciando y que constituye una vertiente más especializada del negocio que supone asumir más riesgo, pero también llevarse más comisiones por la transacción.

Santander ha sumado a eso los dos préstamos sindicados de mayor volumen de Reino Unido y también de Italia, junto con otro de los grandes que ha habido en Francia.

En el mercado de bonos, el banco español ha estado entre los colocadores de operaciones del *top 5* de Reino Unido, Italia y Francia.

Primero en España

En España, la primera posición en ingresos por comisiones del ránking de Dealogic para el conjunto de los negocios de la banca de inversión es de Santander, pero eso ya lo tenía (en competencia con JPMorgan) antes de lanzarse al crecimiento internacional.

Su intención ahora es ser un banco de inversión global, capaz de competir de tú a tú con los grandes de Estados Unidos y Europa. Para eso ha fichado banqueros y para eso ha invertido en tener ingenieros, expertos en datos y perfiles tecnológicos y digitales.

"Hemos sofisticado nuestros centros de experiencia, reforzando aún más los equipos de ventas, negociación y banca", explica Santander en un documento oficial.

"Hemos ampliado nuestras capacidades sectoriales y de producto en áreas adyacentes a nuestros puntos fuertes tradicionales para ofrecer soluciones completas de banca de inversión con cobertura en múltiples sectores, realizando contrataciones clave en la especialización sectorial y en *M&A*, financiación apalancada, mercados bursátiles y deuda", añade.

Expansión

Publicación	Expansión General, 12	Fecha	28/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	61 191 EUR (71,878 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	354,84 cm² (56,9%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	11 798 EUR (13 859 USD)

Dossier de prensa unacc

CaixaBank aprovecha el 'boom' y lleva a récord el negocio hipotecario

MAYOR CRECIMIENTO Y VOLUMEN EN VEINTE AÑOS/ Pelea cada operación para defender su elevada cuota de mercado, ya del 27%. En un solo semestre ha captado casi 10.000 millones de euros de negocio.

R. Lander. Madrid

La intensa actividad de compraventas inmobiliarias en España tiene un efecto directo en el mercado hipotecario.

Un buen barómetro para medir la magnitud del crecimiento es mirar la actividad de CaixaBank, el portaviones del segmento. Uno de cada cuatro españoles ha comprado su vivienda con financiación de CaixaBank o de la antigua Bankia.

La entidad acaba de cerrar el mejor semestre en veinte años. Es decir, desde el *boom* provocado por la burbuja que estalló en 2007.

CaixaBank ha elevado la nueva producción un 46% y ha concedido hipotecas por 9.700 millones de euros, también una cifra histórica, según los datos a los que ha tenido acceso EXPANSIÓN.

Las cifras incluyen los volúmenes de contratación de Imagin, su marca digital.

El grupo publica sus resultados financieros el 30 de julio.

La entidad es una de las más activas del mercado, que vive un momento especialmente competitivo, para defender su cuota de mercado, que en nueva producción ya es del 27%. No todas lo han hecho. Directivos de Santander y BBVA admiten que han dado un paso atrás porque consideran que los precios son demasiado agresivos.

España tiene las hipotecas más baratas de toda Europa, solo por detrás de Malta, asegura la patronal AEB. Según aseguran algunos comparadores, se están formalizando hipotecas fijas al 2% TAE.

Producto

El buque insignia del catálogo de CaixaBank, la Hipoteca Fija Casa Fácil, se publicita a un tipo del 4,25% TAE con la máxima bonificación por contratación de productos. Sin embargo, la red comercial es capaz de ofrecer mejores precios a perfiles con altas nóminas para evitar que se vayan a otro banco. De acuerdo con la firma de estudios de mercado Inteliens, una de las más utilizadas por el sector, el precio de las hipotecas firmadas en julio por CaixaBank fue al 2,89% TAE (hipoteca tipo de 220.000 euros), según el último barómetro.



Su actividad de préstamos para compra de vivienda aumenta un 46% en el primer semestre

BBVA y Santander han dado un paso atrás ante los agresivos precios de otros competidores

CaixaBank, que ya era el mayor banco hipotecario, creció mucho con la compra de Bankia

Gonzalo Gortázar, consejero delegado de CaixaBank.

CaixaBank no firma prácticamente hipotecas ligadas al euribor. El 93% de la nueva producción es a tipo fijo.

Fue el banco que más ajustó precios el año pasado durante la negociación con los clientes en la sucursal o con gestores personales junto con Sabadell, según se desprende de los datos de Inteliens.

Por sí solo, el préstamo para compra de vivienda no es especialmente rentable. Pero se le considera un producto ancla, porque lo normal es que el banco en el que el cliente tiene la hipoteca sea con que tenga la nómina, un par de seguros y algo de ahorro en fondos de inversión o planes de pensiones.

Jóvenes

CaixaBank está suscrita a la línea de de avales otorgada por el Ministerio de Vivienda, así como a los diferentes convenios que existen a nivel autonómico para ayudar a los jóvenes a acceder a un piso en propiedad. El ICO ofrece avales por el 20% del precio de la vivienda a jóvenes de hasta 35 años. El coste del aval corre a cargo del banco, aunque la hipoteca acaba saliendo más cara porque el préstamo se constituye por el 100% del valor del piso, no por el 80%.

El mercado hipotecario español firmó el año pasado su segundo mejor ejercicio desde 2010. Según el Banco de España la situación no se parece en nada con la relajación de las condiciones de concesión durante el *boom* de los años 2000. En 2024 se firmaron 423.761 operaciones, según las estadísticas publicadas por el INE.

Lanzamiento pionero de un portal de venta de pisos

Para aprovechar el álgido momento de compraventas y precios récord que vive el sector residencial en todas las provincias españolas, CaixaBank lanzó el mes pasado una web semejante a Idealista para compra y alquiler de vivienda (nueva y usada), pero en la que solo pueden colgar anuncios las compañías inmobiliarias registradas en el portal. En ningún caso particulares, salvo que decidan contratar los servicios de alguna de estas agencias.

Cualquier inmobiliaria española puede anunciar sus viviendas en esta web, que se ha bautizado como Facilitea Casa.

La plataforma digital tiene colgados anuncios de más de 40.000 viviendas repartidas por todo el territorio nacional. La intención es llegar a los 80.000 anuncios a finales de este mismo año. El banco ha firmado acuerdos con más de 1.100 agencias inmobiliarias.

El listado de viviendas disponibles incluye también el catálogo comercial de Building Center, la filial de CaixaBank que agrupa los pisos, locales y naves que se ha ido adjudicando el banco al ejecutar deudas.

Para utilizar este portal no es necesario ser cliente de CaixaBank. El rol de CaixaBank no es el de comercializador. Su papel es servir de punto de encuentro y engordar su negocio de financiación. La entidad ofrecerá hipotecas a medida a los compradores, así como todo su amplio ecosistema de productos susceptibles de contratarse en el momento de la adquisición de una vivienda, como seguros de vida, seguros de hogar, alarmas, créditos para reformas, etcétera.

No es obligatorio contratar el préstamo con CaixaBank, aunque la entidad asegura que ofrecerá precios competitivos.

El portal inmobiliario es una iniciativa similar a la plataforma de venta de coches de ocasión de concesionarios que lanzó CaixaBank en diciembre. En ambos casos, el proyecto cuelga de Facilitea (antes Wivai), la filial de productos no bancarios de CaixaBank, que hasta ahora comercializaba básicamente tecnología de alta gama y productos de deporte, para el hogar y el ocio.

Facilitea Coches arrancó con un catálogo de 5.000 vehículos de 150 concesionarios de toda España. Todos tienen una antigüedad máxima de seis años y menos de 100.000 kilómetros. CaixaBank quiere aprovechar la vibrante actividad que domina el mercado de segunda mano.

LAS PROVINCIAS

Publicación	Las Provincias Comarcas, 11	Fecha	28/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2507	V. Comunicación	12 149 EUR (14,271 USD)
Difusión	1973	Tamaño	340,19 cm² (54,6%)
Audiencia	12 300	V.Publicitario	3229 EUR (3793 USD)

Dossier de prensa
unacc

CAIXA POPULAR



Acto de la firma del convenio entre Unió Gremial y Caixa Popular. LP

ACUERDO. Ambas entidades firman un convenio para seguir apoyando el comercio local

CAIXA POPULAR Y UNIÓN GREMIAL REFUERZAN SU COLABORACIÓN

Esta alianza estratégica permite afrontar los retos del comercio local e impulsar iniciativas conjuntas que mejoran la competitividad y la visibilidad del sector

VALENCIA

Extras. Caixa Popular y Unió Gremial han firmado un convenio de colaboración con el objetivo de continuar impulsando el tejido comercial y asociativo valenciano. El acuerdo consolida una relación histórica entre ambas entidades, basada en los valores compartidos de la cooperación, la sostenibilidad y el desarrollo local.

El acuerdo los han firmado el responsable de Comercios y Autónomos de la entidad financiera, Vicent Vengut, y el presidente de Unión Gremial, Mauro Lorenzo, que han destacado la importancia de esta alianza estratégica para afrontar los retos del comercio local e impulsar iniciativas conjuntas que mejoran la competitividad y la visibilidad del sector.

El convenio contempla acciones concretas como la oferta de productos y servicios financieros adaptados a las necesidades de las asociaciones y sus miembros, el apoyo a campañas de dinamización comercial y promoción del comercio de proximidad, la colaboración en iniciativas que fomentan la profesionalización del sector o el impulso de proyectos de innovación y digitalización para las pymes comerciales.

Mauro Lorenzo ha recalcado que este convenio «nos permite continuar trabajando para fortalecer el tejido comercial en la Comunidad Valenciana, apoyar a nuestros asociados y afrontar con garantías los retos del presente y del futuro».

Por su parte, Vicent Vengut ha manifestado que Caixa Popular con alianzas como esta «demuestra que es la entidad financiera que verdaderamente está junto al comercio local valenciano, que coopera en lugar de competir y que conoce y da soluciones a sus inquietudes y necesidades».

Con esta renovación del convenio, Caixa Popular y Unión Gremial arrecian su voluntad de trabajar conjuntamente por un comercio más fuerte, arraigado y con futuro.

LAS PROVINCIAS

Publicación	Las Provincias Valencia, 27	Fecha	28/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	22 735	V. Comunicación	3 281 EUR (3,853 USD)
Difusión	17 483	Tamaño	50,87 cm² (8,2%)
Audiencia	46 000	V.Publicitario	872 EUR (1024 USD)

Dossier de prensa
unacc

POR @RROB@S

CONGRESO

Las cooperativas reflexionarán sobre su futuro a final de octubre

Las cooperativas agrarias de la Comunitat Valenciana ('Cooperatives Agroalimentàries') celebrará los próximos 30 y 31 de octubre un congreso al que asistirán 450 representantes, en la Ciudad de las Ciencias de Valencia. El programa se centrará en «el debate y la reflexión» sobre el cometido de las cooperativas «hacia una agricultura rentable, sostenible y digital». También se pondrá el foco sobre las tendencias del mercado, nuevas pautas de consumo, la «irrupción de la inteligencia artificial en todos los ámbitos de la vida», estructuras agrarias, relevo generacional, etc.



Caquis, cooperativa CANSO. LP

EL DIA
Santa Cruz de Tenerife
Islas Canarias

Publicación	El Día General, 35	Fecha	28/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	16 677	V. Comunicación	4 325 EUR (5,080 USD)
Difusión	15 294	Tamaño	206,44 cm² (33,1%)
Audiencia	46 000	V.Publicitario	1214 EUR (1426 USD)

Dossier de prensa
unacc

Compromiso

El Tenerife Femenino renueva con Cajasiete

La Fundación Pedro Modesto Campos seguirá impulsando del equipo blanquiazul

EL DÍA
Santa Cruz de Tenerife

El CD Tenerife Femenino y la Fundación Cajasiete–Pedro Modesto Campos han renovado su acuerdo de colaboración, una alianza clave desde la creación del equipo y fundamental para su desarrollo deportivo y social.

La firma tuvo lugar en la sede central de Cajasiete, con la presencia de Sergio Batista, presidente del CD Tenerife Femenino, acompañado por los consejeros Carla Batista y Sandro Arrufat, y Fernando Berge, presidente de la Fundación.

Con esta renovación, la Fundación refuerza su compromiso con el proyecto femenino del club blanquiazul, respaldando tanto al primer equipo como a la base y promoviendo la igualdad de oportunidades en el deporte.

Sergio Batista valoró la continuidad del apoyo: «Contar con el respaldo de una entidad como Cajasiete, a través de su Fundación, desde el principio, que cree firmemente en el deporte femenino y en los valores que promovemos desde el club, es una garantía para seguir creciendo. Esta colaboración nos permite dar pasos sólidos en el desarrollo de nuestras jugadoras y continuar acercando el fútbol a todas las jóvenes».

El Día



Sergio Batista y Fernando Berge sellan la renovación del acuerdo.

Fernando Berge, por su parte, subrayó: «Apoyar al CD Tenerife Femenino es una forma de contribuir activamente al avance del deporte en igualdad de condiciones. En Cajasiete creemos que el fútbol femenino tiene un presente ilusionante y un futuro prometedor con un gran desarrollo en la base, y queremos seguir formando parte de ese camino».

El CD Tenerife Femenino afrontará la próxima temporada con la misma ilusión y esfuerzo de siempre, de la mano de una entidad que comparte sus principios y visión de futuro. ■

NUEVA ALCARRIA

Publicación	Nueva Alcarria General, 22	Fecha	28/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2329	V. Comunicación	2 037 EUR (2,392 USD)
Difusión	1699	Tamaño	383,46 cm² (35,8%)
Audiencia	4215	V.Publicitario	634 EUR (745 USD)

Dossier de prensa unacc

Arranca la octava edición del 'Programa de apoyo a emprendedores de la provincia'

■ Este año se pone el foco en el medio rural y el liderazgo femenino

GUADALAJARA
REDACCIÓN

CEOE-Cepyme Guadalajara, dentro del marco de colaboración que mantiene con la Diputación de Guadalajara y junto con el *parnert* financiero Eurocaja Rural, ha dado comienzo a la octava edición del programa de apoyo a emprendedores de la provincia de Guadalajara. El objetivo es dar a los emprendedores un conjunto de herramientas con el que poder gestionar el desarrollo de su proyecto empresarial.

Veinte han sido los proyectos seleccionados, de los 45 presentados, unos proyectos liderados por 16 mujeres que pretenden impulsar el emprendimiento rural en la provincia.

La inauguración del programa corrió a cargo de Javier Arriola, secretario general de CEOE-Cepyme Guadalajara; Raúl de la Fuente Gil, diputado de planes provinciales, proyectos y cooperación técnica de la Diputación de Guadalajara; y Mario Gamo, director de la oficina principal de Eurocaja Rural en Guadalajara.

El secretario general de la patronal alcarreña puso de relieve la importancia que este programa tiene para que los proyectos puedan nacer, crecer o consolidarse de la mano de expertos, que sin duda les ayudaran a desarrollar sus ideas con mayores garantías de éxito. Al tiempo, recordó que de este tipo de programas siempre se obtienen experiencias positivas, por lo que ha animado a los participantes a aprovecharlo al máximo siempre con el compromiso de saber que ellos pueden hacerlo mientras que otros proyectos se han quedado a la espera.



Foto de familia de la sesión inaugural.

Por su parte, el diputado puso en valor la colaboración y el compromiso de la Diputación por apoyar a los emprendedores de la provincia.

Por último, el representante de Eurocaja Rural puso a disposición de todos los emprendedores la red de oficinas de la provincia para ayudarles en las necesidades financieras, de cara a la puesta en marcha de los proyectos o ampliaciones de los mismos.

El programa cuenta con 20 proyectos participantes de toda la provincia y ya ha celebrado su primer taller, el de presentación y *networking*. Allí se produjeron las presentaciones de los proyectos participantes y un *networking* entre los asistentes con el objetivo de compartir sus emociones al tiempo que veían sus miedos ante el reto de emprender y la ilusión por sacar su proyecto adelante.

Esta sesión colectiva se complementará con dos sesiones grupales más en el mes de septiembre, concretamente serán la destinada a dotar a los participantes de las últimas herramientas y técnicas de presentación de proyectos empresariales, y así, darle una visión actual de las necesidades del mercado, así como la referida al *take action*.

Estas sesiones se complementarán con las sesiones individualizadas, en las que los tutores mostrarán a los emprendedores las herramientas necesarias para el desarrollo de su proyecto empresarial.

Tras este camino formativo, llegará la presentación de proyectos ante un jurado compuesto por tres miembros designados por la organización, que elegirá a los tres mejores proyectos. Para ellos habrá un premio de 2.500 euros para el mejor proyecto, 1.000 al segundo mejor proyecto y 500 euros al tercer mejor proyecto.

Unión Nacional de Cooperativas de Crédito
Alcalá 55 28014 Madrid
T 917 81 94 18
http://www.unacc.com

© unacc 2025. Todos los derechos reservados